

Individualethik oder Institutionenethik: die Resozialisierung des homo oeconomicus

Weise, Peter

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
Rainer Hampp Verlag

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Weise, P. (2000). Individualethik oder Institutionenethik: die Resozialisierung des homo oeconomicus. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 1(1), 9-35. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-347352>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

zfwu

*Zeitschrift für Wirtschafts-
und Unternehmensethik*

Berliner Forum (Hrsg.)
Rainer Hampp Verlag

JAHRGANG 1 /
HEFT 1 (2000)

THEMEN- SCHWERPUNKT

Individualethik versus
Institutionenethik?

HAUPTBEITRAG

P. Weise: Individualethik
oder Institutionenethik:
Die Resozialisierung des
homo oeconomicus

BEITRÄGE

S. Kyora: Grenzen indivi-
dueller Verantwortung

O. J. Schumann: System-
ethische Aspekte oder
systemische Aspekte der
Ethik – ein Beitrag aus
Sicht des Konstruktivismus

Th. Beschorner: „Achte auf
Deine Gewohnheiten ...“ –
eine institutionenethische
Betrachtung aus Sicht der
Evolutorischen Ökonomik

IDEENFORUM

T. Boysen: Wandel der
Arbeit - Identität und
Identifikation zwischen
Lebens- und Arbeitswelt

DISSERTATIONEN DES „BERLINER FORUMS“

K. Srnka: Ethik im
Marketing. Eine interkul-
turelle Betrachtung

REZENSIONEN

Individualethik oder Institutionenethik: Die Resozialisierung des homo oeconomicus

PETER WEISE¹

The aim of this paper is twofold. It discusses which behaviour can be viewed as Individual Ethics and in which circumstances one can speak of Institutional Ethics. It is argued that only Individual Ethics can be interpreted as actual ethical behaviour. Institutional Ethics--that is, the coordination of human beings by markets or normative regulations--leaves no room for individual judgements and, therefore, prevents a deliberate moral behaviour. A functioning Individual Ethic has the advantage of having a socially costless consideration for the general well-being. Yet, there are situations, regulated by markets or norms; either because the regulation lies within the logic of the institution (compensation via market prices) or because there seems to be a need to enforce some kind of behaviour (law). In such cases, however, the Individual Ethic's "natural" propensity for ethical behaviour is endangered and Institutional Ethics can be far more costly to enforce.

1. Einleitung

Ein Problem, das seit alters her und vor allem auch in jüngster Zeit nicht nur die Ökonomen fasziniert, ist der Gegensatz zwischen einer Ethik, die sich auf das individuelle Verhalten bezieht (Individualethik), und einer Ethik, die sich mit den Institutionen oder dem Ordnungsrahmen einer Gesellschaft befasst (Institutionenethik).

Bei der Individualethik liegt die Ursache für ein moralisches Handeln im Menschen selbst begründet; er handelt nach internalisierten moralischen Werten oder aufgrund selbst gesetzter interner Normen. Bei der Institutionenethik werden durch gesellschaftliche Normen Anreize gesetzt, damit sich Menschen moralisch verhalten; diese Normen sollen vor allem eine vertrauensvolle und anreizkompatible Kooperation zwischen Individuen zum Nutzen der Gesellschaft unterstützen. Die Individualethik bezieht sich also auf einen Koordinationsmechanismus, der im Menschen Handlungen koordiniert, die Institutionenethik auf einen Koordinationsmechanismus, der das Verhalten zwischen den Menschen koordiniert. Man könnte die Individualethik auch als eine interne und die Institutionenethik als eine externe Institution bezeichnen.

Im Folgenden wird untersucht, welche menschlichen Handlungen als individualethisch bezeichnet werden können und welches menschliche Verhalten als durch Institutionen verursachtes ethisches Verhalten gelten kann. Es wird argumentiert, dass ein ethisches Handeln im eigentlichen Sinne immer nur ein individualethisches sein kann. Dieses ethische (oder moralische) Handeln wird verglichen mit dem Verhalten beim Vorhandensein von Märkten und sozialen Normen.

Das zentrale Konzept des Vergleichs von Individualethik und Institutionenethik ist das der Abwanderungskosten. Nur dann, wenn die Abwanderungskosten zwischen Personen, Gütern und Orten entweder Null sind und vollkommene Märkte existieren, oder aber so hoch sind, dass vollständige Immobilität herrscht, und alle Handlungen sozialen Normen unterworfen sind, bedarf es keiner Individualethik. In allen anderen Fällen der relativen Mobilität und Immobilität kann eine weitgehende Institutionenethik die Individualethik nicht ersetzen. Die Institutionenethik kann die Individualethik einerseits unterstützen, sie kann sie andererseits aber auch unterminieren.

2. Moral, Markt und Norm

Moral und Ethik haben ihrer etymologischen Herkunft nach und in sachlicher Hinsicht die gleiche Bedeutung. Moral auf lateinisch „mos“ und Ethik auf griechisch „ethos“ zurückgehend bedeuten Sitte, Brauch und Gewohnheit. Die beiden Begriffe weisen drei voneinander unterscheidbare Bedeutungen auf: Erstens den gewohnten Aufenthaltsort, den Wohnsitz, zweitens die Gewohnheiten, die Sitten und Bräuche, drittens das sittliche Bewusstsein, den sittlichen Charakter, die Sittlichkeit. Der etymologische Hintergrund von Moral gibt bereits einen wichtigen theoretischen Hinweis auf eine exaktere Definition des Begriffs: Die am Wohnsitz, dem *gewohnten* Aufenthaltsort, sich herausbildenden *Gewohnheiten* und Bräuche wurden zu Sitten, d.h. zu mehr oder weniger verbindlichen Normen, und zum Maß für die Bewertung einer Handlung oder eines Charakters.²

Bereits an dieser Stelle wird klar, dass Ethik und Moral Koordinationsmechanismen für kleine Gruppen sind. Diese sind aus ökonomischer Sicht vor allem dadurch gekennzeichnet, dass die Abwanderungskosten aus dem gewohnten Ort und von den bekannten Gruppenmitgliedern vergleichsweise hoch sind. Es besteht eine gewisse Immobilität, was nichts anderes als das Gegenstück des Aufeinanderangewiesenseins ist. Kostenlose Abwanderung zu einem besseren Wohnort und zu freundlicheren Menschen gibt es hier nicht. Die Folge ist, dass die Menschen in

sozialer Interdependenz leben und aufeinander Rücksicht nehmen müssen, d.h. sich ethisch und moralisch verhalten müssen.

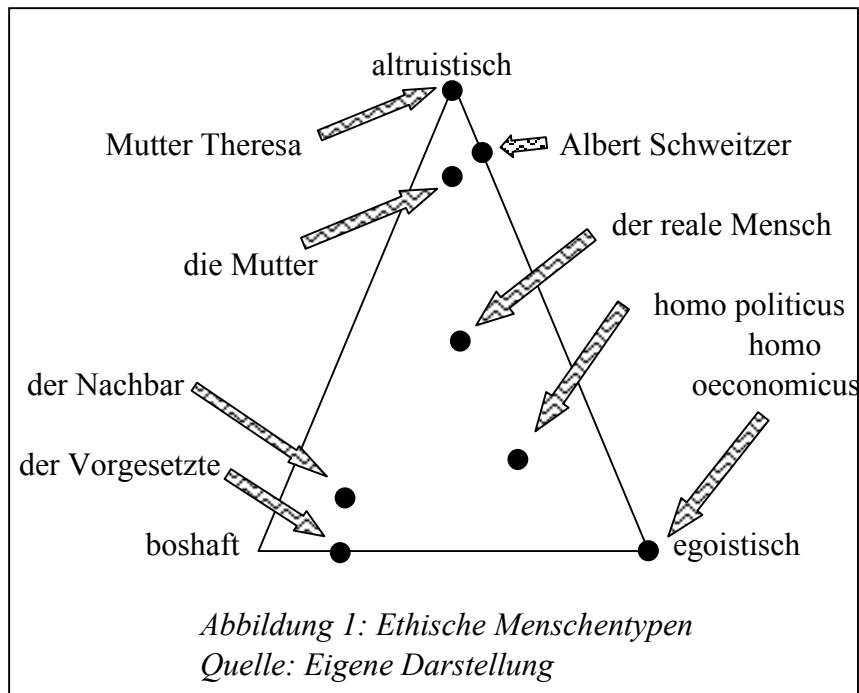
Bereits an dieser Stelle wird ebenfalls klar, dass moralisches Handeln durch soziale Normen verursacht werden kann. Werden alle Handlungen durch externe soziale Normen mit Sanktionen belegt, bedarf es keines sittlichen Bewusstseins oder sittlichen Charakters. Erst bei unvollständiger Koordination des Verhaltens durch externe soziale Normen gewinnt ein sittliches Bewusstsein oder ein sittlicher Charakter an Bedeutung.

Damit wird deutlich, dass Moral (und Ethik) ihre Existenz im wesentlichen einer zwiespältigen Anreizstruktur verdankt: Der Mensch möchte eine für sich vorteilhafte Handlung ergreifen, erkennt oder fühlt jedoch, dass er dadurch entweder andere Menschen schädigt oder seinen eigenen Nutzen in der Zukunft mindert. In Abhängigkeit von Präferenzstruktur, Handlungsfähigkeit, Handlungsumgebung und dem Verhalten der anderen kann sich eine moralische Handlung dann für einen Menschen lohnen oder nicht.

Unter Moral (und Ethik) verstehe ich im Folgenden also ein Handeln in einer zwiespältigen Anreizstruktur, das auch den Interessen der anderen, und nicht nur den eigenen, dient und das auch den zukünftigen Nutzen gegenüber dem gegenwärtigen anstrebt. Dabei folgt der Zweck der Moral aus dem Ziel der Erreichung eines gesellschaftlichen Zustandes, in dem sich alle besser stehen. Dazu muss die zwiespältige Anreizstruktur zugunsten einer kollektiven gegenüber einer individuellen Rationalität und zugunsten einer langfristigen gegenüber einer kurzfristigen Sichtweise verändert werden. Die Motive der Moral liegen einerseits in der prosozialen Kommunikations- und Handlungsfähigkeit des Menschen, indem dieser sich die Auswirkungen seines eigennützig-rationalen Verhaltens auf andere und auf sich selbst klar machen und die Konsequenzen hieraus für das gesellschaftliche Miteinander bedenken kann (Verstandes- oder Vernunftmoral); die Motive liegen andererseits in den Emotionen des Menschen, indem dieser das Wohlergehen der anderen in den eigenen Präferenzen berücksichtigt und Mitgefühl empfindet (Gefühlsmoral). Sowohl die prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit als auch die altruistischen Präferenzen haben aufgrund eines Selektionsprozesses eine genetische Basis und erzeugen im Rahmen eines kulturellen Evolutionsprozesses eine konkrete Moral in Form von entsprechenden moralischen und ethischen Tugenden, wie weiter unten noch ausgeführt wird.

In die Nutzenschätzungen eines Menschen können ausschließlich das eigene Wohl und Wehe (Egoismus) eingehen, die Nutzenschätzungen können sich aber auch auf das fremde Wehe (Bosheit) oder auf das

fremde Wohl (Altruismus) beziehen, wie bereits Schopenhauer unterschieden hat. Der reale Mensch hingegen liegt zwischen diesen Extremen und hat von allem etwas, wie die folgende Abbildung zeigt.



Aus evolutorischer Sicht ist es wenig überzeugend, Moral aus irgendwelchen Letztbegründungen oder aus irgendeiner objektiven Wahrheit – wie das Gute, das Gesollte, die Natur der Dinge, die Natur des Menschen, die Tugend, die guten Gründe, die allgemeine Maxime u.a.m. – logisch ableiten zu wollen. Denn mit derartigen Herleitungen werden zumindest genau so viele zusätzliche Fragen aufgeworfen, wie man beantworten will: Auch das Entstehen des Guten, des Gesollten, der Natur der Dinge und der Natur der Menschen, der Tugend, der guten Gründe, der allgemeinen Maxime usw. muss nämlich wiederum evolutorisch erklärt werden, eine Erklärungsschraube ohne Ende. Diesem Argumentationsgewinde kann man entgehen, wenn man eine evolutorische Perspektive einnimmt und zu zeigen versucht, wie Moral als eine bestimmte Verhaltensweise in der Menschheitsentwicklung evolutiv entstanden ist und in welchen Handlungsumgebungen sie bestehen kann und in welchen nicht.

Aus ökonomischer Sicht ist Ethik eine Verhaltensweise, die in einer Welt der Knappheit und Konflikte bestimmte Koordinationsaufgaben erfüllen soll und dementsprechend zu fassen ist. Dies legt es nahe, Ethik im Zusammenhang mit anderen Koordinationsmechanismen zu definieren. Es gibt im wesentlichen drei grundlegende Koordinationsmechanismen, die den Menschen vor der Willkür anderer Menschen schützen. Dabei bedeutet Willkür die Zufügung von Nutzeneinbußen durch das Handeln anderer Menschen, ohne dass man selbst zugestimmt hätte oder wertäquivalent entschädigt worden wäre. Dieser Schutz vor willkürlichem Handeln der anderen ist letzten Endes der Beweggrund für jeden Einzelnen, Vorkehrungen für die Berücksichtigung der eigenen Interessen zu treffen. Der individuelle Anreiz zur Wahrung eigener Interessen ist außerdem die Ursache für das evolutive Entstehen von Beschränkungen des willkürlichen Handelns. Man könnte auch andersherum formulieren: Es gibt im wesentlichen drei grundlegende Koordinationsmechanismen, die den Menschen dazu anhalten, die Interessen und Bedürfnisse der anderen Menschen zu berücksichtigen.

Der eine Mechanismus ist der Markt und sein Grundprinzip lautet: Alle Handlungen sind erlaubt, aber alle von ihnen Betroffenen sind wertmäßig zu entschädigen. Der zweite Mechanismus ist die Norm, und ihr Grundprinzip lautet: Alle Handlungen, die jemand in bestimmten Situationen durchzuführen hat, sind vorgeschrieben. Der am Markt zu zahlende Preis hat demnach vor allem einen Entschädigungseffekt: Durch die Zahlung des Preises entschädigt der Käufer den Verkäufer für dessen entstandene Kosten. Die mit der Norm verbundene Sanktion hat hingegen vor allem einen Abschreckungseffekt: Sanktionen belegen verbotene Handlungen mit Kosten und sollen das Begehen dieser Handlungen verhindern. Sowohl der Preis als auch die Sanktion verteuern die ihnen zugeordnete Handlung, sind also Kosten, erfüllen aber unterschiedliche Funktionen - und werden von den Menschen im Regelfall auch unterschiedlich wahrgenommen. Ethik als dritter Koordinationsmechanismus bezeichnet dann Handlungen zwischen Markt und Norm. Das Grundprinzip der Ethik lautet: Moralisch sind alle diejenigen Handlungen, die den Nutzen der anderen erhöhen, aber ohne simultane wertäquivalente Entschädigung durch die anderen erfolgen und nicht durch Sanktionen der anderen bewirkt sind.

Akzeptiert man dies, könnte man vier Motive, die Interessen und Bedürfnisse der anderen Menschen zu berücksichtigen, unterscheiden:

- a) Wertäquivalente Entschädigung des anderen: Man tut etwas für einen anderen, um von ihm dafür entschädigt zu werden. Hier entschädigt man den anderen im Tausch oder durch Zahlung eines Prei-

ses wertmäßig für seine aufgewendete Mühe; man befindet sich in einer Marktbeziehung oder Beziehung der direkten Reziprozität. Da man dem anderen nicht mehr gibt, als man von ihm erhält, schätzt man ihn folglich weder positiv noch negativ, d.h. man ist indifferent zwischen fremdem Wehe und fremdem Wohl.

- b) Gehorsam vor einer Norm: Man berücksichtigt die Interessen und Bedürfnisse eines anderen, weil man sonst bestraft wird. Hier werden bestimmte Handlungen durch Abschreckung verteuert; man handelt in einer bestimmten Weise, weil dies so vorgeschrieben ist oder erwartet wird. Normentreues Handeln geschieht lediglich aufgrund von Sanktionen, die als Gegenmotive dem Egoismus gegenüber stehen und das Wohl des anderen erzwingen bzw. eine Schädigung unterlassen sollen.
- c) Mitleid, Empathie und Mitgefühl: Man tut etwas für einen anderen, weil man dabei ein gutes Gefühl hat (oder ein schlechtes vermeidet). Hier wird das Wohl des anderen positiv bewertet; man handelt aus einem altruistischen Motiv. Diese Art der Handlung bewirkt, dass der Egoismus (zumindest teilweise) dadurch überwunden wird, dass der Mensch die anderen Menschen (und anderen Lebewesen) in seinen Präferenzen berücksichtigt.
- d) Prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit: Man tut etwas für einen anderen in der bewussten oder unbewussten Hoffnung, dass Dritte auch etwas für mich tun. Hier wird dem anderen etwas gegeben, was (vielleicht) durch Dritte auf die Dauer und im Durchschnitt wieder entgolten wird, so dass jemand dann besser dasteht, als wenn er keine Vorleistung erbracht hätte, allerdings auch schlechter dasteht, falls die Entgeltung ausbleibt; man befindet sich in einer Beziehung der indirekten Reziprozität. Diese Art der Handlung bedeutet, dass sich der Mensch in die anderen Menschen hineinversetzen kann und prinzipiell darauf vertraut, dass diese anderen Menschen in Dilemma-Situationen kooperationsbereit sind, und folglich selbst kooperiert.

Welche dieser Motive führen zu einem moralischen Handeln? Für eine allgemeine Definition von Ethik sind zwei Punkte entscheidend:

- 1) Die moralische Handlung muss notwendig sein, d.h. sie ist insofern determiniert, als aus dem Zusammenspiel interner Faktoren, d.h. Präferenzen und Kommunikations- und Handlungsfähigkeit, und externer Faktoren, d.h. Handlungsumgebung, über eine Entscheidung eine Handlung erfolgt.

- 2) Damit eine Handlung als moralisch klassifiziert werden kann, muss sie das Wohl des anderen beinhalten, d.h. sie muss dem anderen einen höheren Nutzen gewährleisten, als wenn die Handlung unterblieben wäre, ohne dass der andere eine wertäquivalente Entschädigung leisten muss, und sie darf nicht durch Sanktionen Dritter bewirkt sein.

Akzeptiert man diese zwei Punkte, so erkennt man, dass nur Handlungen der Arten c) und d) moralischer Natur sind. Ein Referenzpunkt, an dem Ethik beginnt, ist a): Hier wird der andere durch Tausch oder auf dem Markt wertäquivalent entschädigt, aber er bekommt auch nicht mehr als das Wertäquivalent. Ein zweiter Referenzpunkt, an dem Ethik aufhört, ist b): Hier wird die Ausgangsausstattung des anderen durch die Respektierung von Normen bewahrt, aber nur, weil die Normeinhaltung billiger ist als die Normübertretung.

Man könnte aber auch eine andere – und für das Thema nützlichere – Begrifflichkeit wählen. Handlungen der Arten c) und d) sind individual-ethischer und Handlungen der Arten a) und b) sind institutionenethischer Natur. Handlungen, die aus Mitleid oder aus Vernunft die Interessen und Bedürfnisse anderer Menschen berücksichtigen, haben ihre Motive im Menschen selber. Sie können daher als individualethische bezeichnet werden. Handlungen, die aus dem Ziel einer Entschädigung oder aus dem Zwang einer Sanktion heraus die Interessen und Bedürfnisse anderer Menschen berücksichtigen, haben ihre Motive in den gesellschaftlichen Koordinationsmechanismen oder Institutionen. Sie können daher als institutionenethische bezeichnet werden.

Individuethik bezieht sich folglich auf altruistische Handlungen, deren Entlohnung zum einen unsicher ist und zum anderen von einem selbst nicht herbeigeführt werden kann. Institutionenethik bezieht sich auf Handlungen, die den Nutzen der anderen erhöhen, den eigenen Nutzen aber ebenfalls erhöhen, entweder durch einen Tauschgewinn oder durch Vermeidung eines Sanktionsverlustes.

Unter diesem Aspekt wird auch klar, warum Individual- und Institutionenethik mit Tugenden und dem Guten und Bösen verknüpft sind. Moralisches Verhalten der anderen verschafft mir nämlich einen Nutzen, sichert meine Autonomie und verhindert externe Kosten. Ein derartiges Verhalten finde ich daher gut. Ein unmoralisches Verhalten der anderen senkt dagegen meinen Nutzen, beschädigt meine Autonomie und verursacht externe Kosten. Ein derartiges Verhalten finde ich daher schlecht. Durch Substantivierung dieser Verhaltensweisen entstehen das Gute und das Böse. Ethische Verhaltensweisen wie Rücksichtnahme, Treue, Ehrlichkeit, Hilfsbereitschaft usw. werden somit zu Tugenden.

Aus meiner Sicht ist es von Vorteil, wenn die anderen sich dieser Tugenden befleißigen. Daher sollten die anderen dies auch tun: Die Tugend wird zur Pflicht. Da ich für alle anderen aber auch ein anderer bin, wird von mir ebenfalls ein tugendhaftes Verhalten verlangt. Das ach so gute tugendhafte Verhalten der anderen wird mir nun leider zur lästigen Pflicht. Moral und Tugend, die das fremde Wohl befördern, werden für jeden Einzelnen mithin zu einer Handlungsbeschränkung.

Das eigentliche Problem der Ethik liegt folglich in der Begründung der Berücksichtigung des Wohls der anderen. Eine Möglichkeit, dieses Wohl zu berücksichtigen, liegt in institutionenethischer Perspektive in der Installierung von Normen und Märkten, die den Egoisten (und den Boshaften) dazu bringen, die Interessen und Bedürfnisse der anderen aus egoistischen Motiven zu befördern. Eine andere Möglichkeit liegt in individualethischer Perspektive darin, dass die Menschen von sich aus moralische Handlungen begehen.

Die eine Ursache für moralische Handlungen liegt in den Präferenzen, d.h. ein Mensch erhält einen emotionalen Eigenlohn für seine moralische Handlung: Er empfindet Mitleid oder hat ein gutes Gefühl, das Gewissen spricht. Die andere Ursache für moralische Handlungen liegt in der Hoffnung, dass das eigene kooperative Verhalten auf die Dauer und im Durchschnitt von anderen erwidert wird. Ein Motiv, moralisch zu handeln, hat man nur, wenn es sich auf die Dauer und im Durchschnitt lohnt.

Moral lohnt sich demnach aus individualethischer Perspektive, wenn erstens moralisch Handelnde einen emotionalen Eigenlohn für ihre Handlungen erhalten oder wenn zweitens moralisch Handelnde in Dilemma-Situationen auf die Dauer und im Durchschnitt mehr gewinnen, als wenn sie das fremde Wohl nicht beachteten. Aus institutionenethischer Perspektive lohnt sich „moralisches Handeln“, wenn erstens ein Tauschgewinn realisiert wird oder zweitens eine Sanktion vermieden wird. Die Institutionenethik begründet sich auf egoistische, die Individualethik auf altruistische Motive.

Damit hängt es von den Anreizen ab, in welchen Situationen eher egoistische und in welchen Situationen eher altruistische Motive den Menschen dazu anhalten, die Bedürfnisse und Interessen der anderen Menschen zu berücksichtigen. Man könnte der Meinung sein, dass in Großgesellschaften nur Markt und Norm, also egoistische Motive, eine kooperationsfördernde Koordination der Interaktionen sicherstellen können und dass in Kleingruppen moralisches Handeln, also altruistische Motive, zwar einen Nischenplatz hat, ansonsten aber vergleichsweise unbedeutend ist und von den Koordinationsmechanismen (Institutionen)

Markt und Norm ohne Schaden verdrängt werden kann (so im wesentlichen Homann/Pies 1994).

Tatsächlich ist der Egoismus, gezügelt durch Markt und Norm, die stärkste Triebkraft des Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschehens. Wäre der reale Mensch ein homo oeconomicus aus der Retorte des Wissenschaftlers und nicht ein evolutiv entstandenes soziales Wesen, bedürfte es lediglich geeigneter Normen und der Installierung von Märkten, um eine optimale Koordination der Interaktionen zu erreichen. Individualethik wäre durch Institutionenethik in Großgesellschaften zu ersetzen. Aber ganz so einfach ist die Sache nicht, wie im Folgenden gezeigt werden soll.

3. Bedingungen für das Entstehen von Moral

Die Menschen leben seit vielen hunderttausend Jahren nicht als isolierte Einzelwesen (als homines oeconomici), sondern in Gruppen zusammen. In diesen Gruppen mussten Schutz- und Koordinationsaufgaben gelöst werden, eine verlässliche wechselseitige Kooperation musste bestehen. In einem genetischen Selektionsprozess und kulturellen Evolutionsprozess haben sich bestimmte Eigenschaften der Menschen herausgebildet, die die wechselseitige Kooperation befördern können:

- a) Die Menschen können sich in die Lage des anderen versetzen und ihre eigenen Handlungen reflektieren, sie sind mithin prinzipiell kooperationsbereit;
- b) die Menschen können miteinander sprachlich und symbolisch kommunizieren und normative Wertungen und Absichten ausdrücken;
- c) die Menschen, die moralischer sind als andere, können von anderen Menschen unterschieden werden und haben folglich durch Reputation, Integrität, Ehrlichkeit, Charakter usw. Kostenvorteile bei Koordinationsproblemen;
- d) die Menschen können wohlwollende Handlungen aus Eigennutz begehen, da sie die Entlohnung aus Emotionen beziehen;
- e) die Menschen entwickeln eine prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit.

Betrachtet man den Menschen also als Produkt eines natürlichen und kulturellen Evolutionsprozesses, so erkennt man, dass er die Dispositionen sowohl für moralisches als auch für unmoralisches Verhalten besitzt. Seine Rationalität bezieht sich demnach nicht lediglich auf die ausschließliche Verfolgung seiner eigentlichen Präferenzen, sondern enthält auch durch seine prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit

die Berücksichtigung der Interaktionen mit anderen Menschen (siehe dazu Vogel 1993).

Welche Bedingungen sind für das Entstehen und Überleben von Moral günstig? Wann lohnt sich Moral, und wann werden Moralvorstellungen überleben? Moral lohnt sich, wenn

- 1) unmoralische Menschen sich gegenseitig große Kosten verursachen (*List der Moral*): Dies tun sie dann, wenn sie sich, wie beim Evolutions-Spiel, nicht auf die Aufteilung eines Kooperationsgewinns einigen können, so dass ihnen sowohl der Kooperationsgewinn entgeht als auch Verteilungskosten entstehen. Moralische Menschen können in diesem Umfeld auf die Dauer und im Durchschnitt den gleichen Nutzen realisieren wie die unmoralischen, obwohl sie von diesen bei direkten Interaktionen über den Tisch gezogen werden.
- 2) moralische Menschen glaubhaft drohen können, unmoralisch zu handeln (*moralische Drohung*): Dies können sie dann, wenn sie, wie beim Chicken-Spiel, durch unmoralisches Verhalten den unmoralischen Menschen einen großen Schaden zufügen können. Die Signalisierung einer moralischen Entrüstung kann die Drohung glaubhaft wirken lassen und dazu führen, dass die unmoralischen Menschen sich moralisch verhalten.
- 3) moralische Menschen sich gegenüber unmoralischen rächen können (*moralische Rache*): Dies können sie dann, wenn sie, wie beim unbegrenzten Gefangenendilemma-Spiel, den unmoralischen Menschen durch ein ebenfalls unmoralisches Verhalten einen zukünftigen Kooperationsgewinn verweigern können. Antizipieren die unmoralischen Menschen diese mögliche Rache, so könnten sie sich dazu entschließen, ebenfalls moralisch zu handeln.
- 4) moralische Menschen sich gegenüber anderen moralischen Menschen vertrauensvoll binden können (*Moral als Vertrauen*): Dies werden sie dann tun, wenn sie mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit davon überzeugt sind, dass die anderen Menschen eine erbrachte Vorleistung wiederum mit einer Leistung entgelten werden. Eine starke prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit der Menschen ist eine Voraussetzung hierfür.
- 5) moralische Menschen untereinander ihr Verhalten selbst-stabilisierend koordinieren können (*Moral als Konvention*): Dies können sie dann, wenn sie sich, wie beim symmetrischen oder asymmetrischen Koordinations-Spiel, auf eine Handlungskoordination und auf eine Aufteilung des Kooperationsgewinns einigen können, wobei dann keiner einen Anreiz hat, von der Vereinbarung abzuweichen. Hierfür

ist wiederum eine gewisse prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit eine Voraussetzung.

- 6) moralische Menschen eine kritische Grenze in der Population übersteigen (*Moral des Dennoch*): Dies ist dann der Fall, wenn, wie beim N-Personen-Gefangenendilemma-Spiel, in einer Population von moralischen und unmoralischen Menschen gerade so viele moralische Menschen vorhanden sind, dass sie mindestens den gleichen Nutzen haben, als wenn alle Menschen sich unmoralisch verhielten. Die fatalen Auswirkungen des „wenn das alle täten!“ verhindern, dass die moralischen Menschen unmoralisch werden. Sind gerade so viele unmoralische Menschen vorhanden, dass sie einen geringeren Nutzen haben, als wenn alle Menschen moralisch handelten, verspricht ein moralischer Appell einen Erfolg.
- 7) moralische Menschen als solche erkannt werden und einen Koordinationskosten-Vorteil haben (*moralischer Charakter*): Dies ist dann der Fall, wenn bei derartigen Menschen interne moralische Normen eine Beschränkung für unmoralisches Verhalten bilden. Dadurch können glaubhaft Kooperationen vereinbart werden und es kann den Anderen signalisiert werden, dass erbrachte Vorleistungen mit großer Sicherheit reziprok entgolten werden.
- 8) moralische Menschen einen emotionalen Eigenlohn für ihre Moral erhalten (*Moral als gutes Gefühl*): Diesen erhalten sie dann, wenn sie anderen Menschen Gefühle wie Empathie und Mitleid entgegenbringen und diese in moralischem Verhalten realisieren. Diese Menschen sind nicht aus Vernunftgründen, um nämlich einen Kooperationsgewinn realisieren zu können, moralisch, die moralischen Handlungen verschaffen ihnen vielmehr direkt ein gutes Gefühl.

Als *Zwischenfazit* kann man aus individualethischer Perspektive also ziehen, dass Menschen fähig und in bestimmten Handlungsumgebungen direkt willens sind, sich moralisch zu verhalten. Als Menschenbild den (unmoralischen und egoistischen) homo oeconomicus zugrunde zu legen, ist demnach für die Analyse des Vergleichs von Individual- und Institutionenethik nicht sehr überzeugend.

4. Beziehungen zwischen Individual- und Institutionenethik

In der Ökonomik unterscheidet man üblicherweise Präferenzen, Handlungsalternativen und Verhaltensregeln. Dabei werden die Präferenzen, unabhängig von der sozialen Interdependenz, als gegeben und stabil angenommen; als Verhaltensregel wird die Nutzenmaximierung unterstellt. Das unterstellte Menschenbild ist der homo oeconomicus.

Dieses Menschenbild wird zumeist dem institutionenethischen Ansatz zugrundegelegt, wenn eine geeignete Rahmenordnung und kooperationsfördernde Institutionen entwickelt werden sollen. Aber zwei homines oeconomici können in einer Gefangenen-Dilemma-Situation aufgrund ihrer egoistischen Rationalität nicht miteinander kooperieren. Dies zeigt auch die Spieltheorie.³

Die Institutionenethik schließt hieraus, dass in modernen Marktgesellschaften die Lösung des Gefangenen-Dilemmas in der Durchsetzung von Regeln liegt, die so gestaltet sein müssen, dass die Individuen hinreichende Anreize haben, sie verlässlich zu befolgen. Derartige, die Kooperation begünstigende, Regeln heißen moralisch, sofern sie für alle gelten und anreizkompatibel sind. Moral ist demnach ein Regelsystem, das anreizkompatibel alle Dilemmastrukturen pareto superior löst. Oder: Moral ist das Entwerfen und Durchsetzen eines derartigen Regelsystems. Oder: Moral ist das Handeln gemäß einem derartigen Regelsystem. Dies alles kann man als Institutionenethik bezeichnen (siehe hierzu Homann 1997 und die Anmerkungen von Haslinger und Weise).

Dies klingt sehr plausibel, unterliegt aber zwei Einwänden.

- 1) Da der homo oeconomicus mit seinen stabilen Präferenzen weder gesellschaftliche Werte internalisieren noch individualethisch handeln kann, führt diese Annahme zu Institutionen, die hohe Kontrollkosten und Transaktionskosten haben. Denn die Einhaltung von Normen muss kontrolliert und ihre Verletzung sanktioniert werden. Und ohne geeignete Normen funktionieren die anreizkompatiblen Märkte nicht auf ethisch akzeptable Art und Weise.
- 2) Tatsächlich kann der Mensch Werte internalisieren und ist prinzipiell kooperationsbereit. Institutionen wie Märkte und Normen können aber mit individuellen Wertesystemen konfliktieren, mit der Konsequenz, dass eine vorhandene Individualethik und Kooperationsbereitschaft abgebaut wird, wodurch die Kontroll- und Transaktionskosten einer Gesellschaft weiter steigen können.

Diese beiden Einwände möchte ich im Folgenden etwas näher ausführen. Präferenzen können zum einen intern sein und sich auf neurophysiologische Gegebenheiten beziehen; kein Mensch kann auf die Dauer Essen und Trinken durch Fernsehen oder Fahrradfahren substituieren. Zum anderen können Präferenzen aber auch internalisiert sein, d.h., sie können durch individuelle Erfahrungen, durch Erziehung, durch Sozialisation, durch Imitation und durch das gesellschaftliche Miteinander aufgebaut werden und entsprechenden Veränderungen unterliegen. Die externen Verhaltensanreize, die aus den koordinierten Interaktionen, d.h. den Institutionen, resultieren, verwandeln sich in interne Verhaltensanreize

der einzelnen Menschen. Diese Selbstkontrolle kann zum einen bewusst erfolgen, d.h. man bedenkt die Konsequenzen seiner Handlungen für sich selbst und für andere und unterwirft sich aufgrund dieser Überlegungen bestimmten Handlungsbeschränkungen, man entwickelt aktiv eine Individualethik.

Die Entwicklung moralischer Normen kann dabei aus Mitleid oder aus Einsicht in die Notwendigkeit erfolgen und ist keinesfalls nur mit dem Nachteil einer freiwilligen Beschränkung der individuellen Handlungsmöglichkeiten verbunden. Hält sich der Mensch konsequent an moralische Normen, so gibt ihm das die Möglichkeit, mit sich selbst ins reine zu kommen, erspart ihm im Laufe der Zeit Informations- und Entscheidungskosten und eröffnet ihm auch die Chance, Tätigkeiten durchzuführen, die rein opportunistisch handelnden Personen verschlossen bleiben (alle Tätigkeiten, die schwer zu kontrollieren sind und die ein hohes Vertrauen in die Redlichkeit der entsprechenden Person erfordern). Aus gesellschaftlicher Perspektive folgt hieraus eine Senkung der Kontroll- und Transaktionskosten.

Die Selbstkontrolle der Emotionen und Gefühle kann aber nicht nur bewusst, sondern zum anderen auch unbewusst arbeiten. Erziehung und Sozialisation sorgen dafür, dass die Menschen in Gesellschaften, in denen komplizierte wechselseitige Abhängigkeiten zwischen den Individuen bestehen, durch Ängste, Scham und Gewissensbisse von Verstößen gegen das gesellschaftlich erwünschte Verhalten abgehalten werden, ohne im Einzelnen über die Handlungskonsequenzen nachzudenken. Die Institutionen beeinflussen das individualethische Handeln der Menschen: Pünktlichkeit, Arbeitsdisziplin, die Einhaltung von bestimmten Sitten und Regeln sowie der weitgehende Verzicht auf gewaltsame Konfliktaustragung werden keinesfalls ausschließlich durch die Androhung externer Sanktionen erzwungen. Abweichungen von der Norm erzeugen vielmehr Schuldgefühle, Scham, Angst oder schlechtes Gewissen, so dass sich derartige Normen als passiv internalisiert kennzeichnen lassen.

Der Mensch schafft sich somit nicht nur aktiv interne Normen als Individualethik, sondern er internalisiert auch passiv gewisse gesellschaftliche Normen als Moral. Aktiver Aufbau von internen individualethischen Normen und passive Internalisierung von gesellschaftlichen institutionenethischen Normen geschehen in der Realität simultan und interdependent.

Diese internen ethischen Normen können mit den externen Institutionen in Widerstreit geraten, so mit dem Markt und der sozialen Norm. Da Preise als Voraussetzung die Idee der wechselseitigen Entschädigung haben und Sanktionen als Voraussetzung die Idee der Vorschreibung

einer Handlung aufgrund einer externen Kostenandrohung, können sowohl Preise als auch Sanktionen in Widerspruch zur Individualethik geraten. In dem einen Fall wird die Individualethik durch eine Entschädigung in Form einer Preiszahlung entwertet und zwar auch, wenn sich die Individualethik auf Einsicht in das Gute etc. stützt. In dem anderen Fall wird die Individualethik durch Androhung einer externen Sanktion entwertet. Dies führt wiederum zu Entstehung von Irradiationsphänomenen, d.h. verschiedene Motivationssysteme geraten in Konflikt zueinander. Gerade dasjenige Motivationssystem, das für die intrinsische (Eigen-) Motivation sorgt, gerät in Widerspruch zu demjenigen Motivationssystem, das für die extrinsische (Fremd-) Motivation sorgt. Die Konsequenz ist ein entweder gradueller oder abrupter Abbau der Individualethik.

Die Individualethik hat also ihren Ursprung nicht lediglich in den Handlungen und deren Anreizen, sondern in den Koordinationsmechanismen, die diese Handlungen koordinieren und die Anreize vermitteln, d.h. in den Institutionen. Denn bei jeder Interaktion zwischen Menschen ist gleichzeitig auch der Mechanismus bzw. die Institution – Markt, Norm, Schenkung u.a.m. – definiert, mit dem Menschen ihre Handlungen koordinieren. Die mit diesem Koordinationsmechanismus bzw. dieser Institution verbundenen Erwartungen werden auf die Interaktionen übertragen und bei jeder Interaktion mitgedacht oder mitgeföhlt. Insofern bewerten die Menschen nicht nur die Handlungskonsequenzen, sondern auch die Handlungsmotive.

Worin liegt nun der Unterschied zwischen Sanktionen und Preisen? Beide belegen Handlungen mit Alternativkosten; in dieser Allgemeinheit ist kein Unterschied feststellbar. Doch sagt die Norm: „Diese Handlung ist verboten“ oder „diese Handlung ist geboten“ und knüpft an die Nichterfüllung des Verbotes oder Gebotes einer Sanktion. Eine Sanktion ist also die Aussetzung von Alternativkosten für die Nichteinhaltung einer geforderten Handlung. Demgegenüber ist der Preis die Aussetzung von Alternativkosten für eine erlaubte Handlung, das heißt, eine Handlung begehen zu dürfen, falls man den geforderten Preis entrichtet. Im ersten Fall wird erwartet, dass man eine bestimmte Handlung nicht begeht (oder gerade begeht); um der Forderung Nachdruck zu verschaffen, werden Sanktionen angedroht. Im zweiten Fall wird eine Handlung prinzipiell gestattet; sie kann durchgeführt werden, wenn man den Preis zahlt. Primär für die Sanktion ist ihr Abschreckungseffekt, primär für den Preis ist sein Entschädigungseffekt.

Für den extremen (unmoralischen und egoistischen) Menschentyp homo oeconomicus ist diese Unterscheidung allerdings zu fein gestrickt. Da er

quasi-isoliert von seinen Mitmenschen ist, mit ihnen nur Tausch-Transaktionen aufrechterhält und eine von seinen Mitmenschen vollständig unabhängige Präferenzfunktion hat, gerinnen alle Handlungsbeschränkungen zu Kosten, die mit seinem persönlichen Nutzen verglichen werden. Er kalkuliert die entsprechenden Erwartungswerte und entscheidet sich rational für oder gegen Unpünktlichkeit, Betrug, Diebstahl, Scheidung, Steuerhinterziehung, Beleidigung, Mord usw. Aus seiner Sicht ist dies auch vollkommen korrekt, da er keinerlei Bewertungen, die aus der sozialen Interdependenz entstehen, internalisiert: Scham und Pein sind ihm fremd, Ethik: ein Fetisch der Philosophen, Sozialisation: das ist was für den homo sociologicus, die Welt: ein Großkaufhaus (dazu eingehender Weise 1989 und Nutzinger 1997).

Tatsächlich hat der reale Mensch eine Eigenschaft, die der homo oeconomicus nicht hat: Er hat die Fähigkeit, sein Verhalten mit seinen Mitmenschen abzustimmen. Dies kann durch explizite Verträge, implizite Vereinbarungen, Gespräche, Gestik und Mimik geschehen. Folglich kann man die Handlungen in zwei Klassen unterteilen; zum einen gibt es Handlungen, die auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet sind, und zum anderen gibt es Handlungen, die auf die Verhaltenskoordination abzielen.

Tauschbeziehungen kommen nur zustande, wenn für beide Tauschpartner die persönlichen Bewertungen der Dinge, die man erhalten möchte, höher sind als die Dinge, die man im Austausch abgibt. Tauschen viele Personen, so kann der Tauschprozess in einen Zustand konvergieren, bei dem kein Tauschpartner einen Tauschpartner finden kann, mit dem ein Tausch noch lohnender ist. Marginal ist es für jeden Tauschpartner gleich, mit wem er tauscht und was er tauscht: Die Güter haben, unabhängig davon, wer sie tauscht, jeweils das gleiche Austauschverhältnis; die Tauschalternativen sind für alle Personen gleich; ein paretooptimaler Zustand für alle Personen ist erreicht; marginal sind nun für alle Personen die persönlichen Bewertungen gleich den Austauschverhältnissen. Das Treffen von Vereinbarungen macht nun keinen Sinn mehr, da alle Tauschverhältnisse für alle Personen gleich sind, so dass *alle Personen als Tauschpartner austauschbar sind*. Die Tauschbeziehungen sind anonym; es gilt überall die Gleichheit der entsprechenden Grenzzraten der Substitution und Transformation. Voraussetzung ist vollständige Mobilität, d.h. die Abwanderungskosten zwischen Personen, Gütern und Orten sind Null.

In einer Situation des Ungleichgewichts oder der Immobilität, d.h. in einer Situation mit positiven Abwanderungskosten, aber bleiben die konkreten Vertragsinteressen positiv. Das bedeutet, dass es den Personen

nicht gleich ist, mit wem sie kontrahieren, und dass sie die Fähigkeit und den Kooperationswillen besitzen und behalten müssen, sich mit den anderen zu einigen. Der auch den ökonomischen Modellen als Konstrukt zugrundeliegende Mensch, nicht nur der reale, muss beide Handlungskategorien besitzen. Der Mensch besitzt nämlich eine prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit.

Wie gezeigt worden ist, besitzt der reale Mensch auch interne und internalisierte Präferenzen. Die internen Präferenzen beziehen sich auf neurophysiologische Gegebenheiten, die internalisierten Präferenzen reflektieren die Erfahrung mit Gütern und Handlungskonsequenzen, die Beobachtung der Handlungsweise von anderen Menschen sowie das Handeln gemäß Normen. Durch die internalisierten Präferenzen wird der Mensch abhängig von dem, was andere Menschen tun. Er ist nun nicht mehr der homo clausus: Die internalisierten Präferenzen beziehen sich auf die soziale Interdependenz. Nun gewinnt der Mensch andere Dimensionen als der homo oeconomicus: Er spricht, ist neidisch, liebt, hasst, verleumdet, entmutigt; er wird nach internalisierten Normen handeln, die extern gar nicht mehr sanktioniert werden; er bekommt einen Charakter, d.h. ein verfestigtes internalisiertes Normensystem, er entwickelt Gewohnheiten, die intern seine Handlungen ordnen; er übertritt manche Normen, die extern die Handlungen zwischen den Menschen ordnen, weil diese Kosten geringer sind als die Kosten der Aufgabe bestimmter Überzeugungen; er identifiziert sich mit gewissen Werten und verachtet andere; er ist nicht mehr so flexibel wie der homo oeconomicus: Imitation, Lernen, Gedächtnis sind dafür ursächlich; kurz: *Der Mensch selbst ist bedeutsam, er ist nun wirklich ein soziales Wesen*. Dabei verliert er aber einen Teil seiner autistischen Haltung: Seine eigenen Präferenzen werden durch die Macht der Güter und der anderen Menschen über ihn verbogen. Er gewinnt aber die Fähigkeit, mit anderen Menschen zu kooperieren: Er entwickelt eine „soziale Persönlichkeitsstruktur“ oder einen „sozialen Habitus“ (wie Norbert Elias dies formuliert) und kann sich individuell selbstregulieren.

Wie Odysseus kann sich der Mensch auch selbst binden. Er weiß, wie er in einer bestimmten Situation reagieren wird, und kann, falls er diese Reaktion nicht wünscht, extern oder intern, d.h. durch Verträge oder durch Entwicklung entsprechender internalisierter Normen, sich selbst binden, indem er die Kosten für die Reaktionshandlung erhöht. Der Mensch kann sich in einen anderen hineinversetzen (Empathie) und entsprechende kategorische Imperative entwickeln und internalisieren. Individualethik könnte demgemäß ein Substitut für externe Verfügungs- und Eigentumsrechte zwischen den Menschen sein.

Da nicht alle Menschen gleich sind, entsteht das Phänomen der Reputation. Manchen wird man Versprechungen mehr glauben als anderen. Man wird Menschen nach bestimmten Kriterien beurteilen, Signale bekommen eine gewisse Bedeutung. Man wird von der Einhaltung einer Norm auf die Einhaltung anderer Normen schließen und umgekehrt („Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht“). Loyalität und Autorität werden begriffsrelevant; Begriffe wie guter Charakter, Redlichkeit, Freundlichkeit, Wahrheitsliebe u.ä. bekommen Sinn. Immer werden bestimmte Handlungen jemandem zugeordnet; man weiß, dass Verhaltensabweichungen diesem Kosten verursachen. Das Gegenteil ist der Opportunist: Sein Verhalten folgt sofort aus der aktuellen Kostensituation; er kennt keine inneren Beschränkungen, die der aktuellen Kostensituation in relevantem Maße widersprechen könnten. Der Opportunist ist der homo oeconomicus: Flexibel äugt er nach Schnäppchen. Der homo oeconomicus übertritt sofort die Norm, wenn es sich gemäß seiner internen Nutzenfunktion lohnt.

Aus institutionenethischer Sicht wird behauptet, dass Pflicht, Werte, Sollen in der ökonomischen Methode nichts zu suchen haben. Aber man verbaut sich hiermit den Weg, diese Begriffe ökonomisch zu interpretieren. Man kann hinzufügen: Macht, Abhängigkeit, Recht, Freiheit, Verantwortung u.a.m. können sehr gut mit Hilfe der beiden Begriffe Kosten und Abwanderungskosten definiert und präzisiert werden. Dazu müsste man nur *die herkömmliche Unterteilung in Beschränkung und Präferenzen aufgeben und durch die Unterscheidung von externen und internen Beschränkungen ersetzen*. Hier ergäben sich Möglichkeiten für das ökonomische Denken, die weit über die Erkenntnismöglichkeiten mit Hilfe des Homo-oeconomicus-Konstrukts hinausreichen. Denn der homo oeconomicus kennt nur Preise, Sanktionen übersetzt er in Erwartungswerte. Aus einem „Du darfst nicht“, macht er ein „Du darfst, wenn du den Preis zahlen kannst“. „Ein Foul ist eine Regelverletzung“, sagt der Regelgehorsame. „Nein, ein Foul ist, wenn der Schiedsrichter pfeift“, antwortet der Erwartungswertmaximierer. Der homo oeconomicus bedarf demnach der *Resozialisierung*, bevor er in die ökonomische Welt entlassen werden darf.

Die obige Diskussion hat gezeigt, dass man statt von einem Individuum oder einer Struktur bzw. Institution von einem Beeinflussungsfeld zwischen Individuen, aus dem eventuell eine Struktur bzw. Institution entsteht, ausgehen sollte.

Insbesondere heißt dies, dass jedes Individuum auf alle anderen Individuen einwirkt, indem es für alle anderen zur Umwelt wird oder einen gewissen Einfluss auf die gemeinsam erzeugte Ordnungsgröße nimmt.

Man betrachtet demnach das Individuum als in einem Beeinflussungsfeld befindlich, von dem es Verhaltensanreize empfängt und das es selbst mit den anderen Individuen zusammen erzeugt. Das Individuum befindet sich in einer zirkulär-kausalen Handlungsumgebung. Es lässt sich von dem Feld beeinflussen, und es erzeugt teilweise das Feld. Aus dieser Sicht verliert auch der individualistische Ansatz an Allgemeingültigkeit: Es ist ja nur eine spezielle Annahme, dass die Individuen unabhängig von ihren Interaktionen gedacht werden können und stabile Bewertungseigenschaften haben. Dadurch wird klar, dass vielfältige Beziehungen zwischen interner Ethik des Menschen und externer Institution zwischen den Menschen bestehen. Dadurch wird auch klar, dass die Individualethik eher ein Produkt des menschlichen Miteinanders ist als eine Eigenschaft der Präferenzen.

Diese Beziehungen zwischen Individualethik und Institutionenethik können zum einen substitutiver und zum anderen komplementärer Natur sein. Substitutive Beziehungen bedeuten, dass sich Individualethik und Institutionenethik wechselseitig ersetzen und verdrängen können. Komplementäre Beziehungen bedeuten, dass sich Individualethik und Institutionenethik wechselseitig unterstützen und verstärken.⁴

Beispiele für substitutive Beziehungen zwischen Individualethik und Institutionenethik sind:

- ❑ Die individuelle Selbstvorsorge für Alter und Krankheit kann erlahmen, wenn gesellschaftliche Sicherungssysteme die individuelle Vorsorge übernehmen.
- ❑ Die Überführung von privatem in öffentliches Eigentum kann zu einer geringeren Sorgfalt im Umgang mit den Gütern führen.
- ❑ Die Versicherung bestimmter Tätigkeiten erhöht den Anreiz, das Versicherungsereignis aus Gründen einer geringeren Sorgfalt oder gar mit Absicht eintreten zu lassen.
- ❑ Die extrinsische Motivation in Form von Preisen und Sanktionen kann die intrinsische Motivation verdrängen.
- ❑ Internalisierte Normen können abgebaut werden, wenn (externe soziale) Normen ein Verhalten vorschreiben und Normübertretungen extern sanktioniert werden.
- ❑ u.a.m.

Beispiele für komplementäre Beziehungen zwischen Individualethik und Institutionenethik sind:

- ❑ Internalisierte Normen und Werte können die Einhaltung von (externen sozialen) Normen begünstigen und Sanktionskosten senken.

- ❑ Eine bestimmte (protestantische) erfolgsorientierte Ethik fördert die wirtschaftliche Entwicklung.
- ❑ Vertrauen reduziert die Komplexität in einer vielfältigen und unsicheren Umwelt.
- ❑ Wir-Gefühl und Team-Geist befördern die (institutionalisierten) Aktivitäten in Teams, Familien, Nachbarschaften, Arbeitsgruppen usw.
- ❑ Gewohnheiten und Verhaltensstandards ergänzen und stabilisieren externe Institutionen.
- ❑ u.a.m.

Damit wird deutlich, dass institutionenethisch orientierte Installierungen von Normen und Märkten unter Umständen individuelle Motivationen verdrängen können. Die Konsequenz ist ein konstraintentionales Steigen der gesellschaftlichen Kontroll- und Transaktionskosten. Damit wird auch deutlich, dass eine die Institutionenethik ergänzende Individualethik die gesellschaftlichen Kontroll- und Transaktionskosten erheblich senken kann (zu einer differenzierteren Argumentation hierzu siehe Baumann/Kliemt 1995 und Lindbeck 1995).

Um diese Substitutions- und Komplementaritätsbeziehungen zwischen Individual- und Institutionenethik genau analysieren zu können, bedarf es, auch als theoretisches Konstrukt, eines prinzipiell moralischen Menschen; der homo oeconomicus ist hierfür denkbar ungeeignet.

Halten wir fest:

- ❑ In einer Welt, in der alle Handlungen über Märkte koordiniert werden, macht Individualethik keinen Sinn. Denn jeder Akteur entschädigt jeden anderen wertäquivalent für die von ihm empfangenen Güter und Dienste. Da im Tauschprozess die Motivationen sich wechselseitig auf den Vergleich der hergegebenen mit den erhaltenen Gütern und Diensten beziehen, kann eine zusätzliche Individualethik nicht existieren oder wird, falls sie doch vorhanden ist, erodieren.
- ❑ In einer Welt, in der alle Handlungen über Normen koordiniert werden, macht die Individualethik ebenfalls keinen Sinn. Denn jeder Akteur handelt der Norm entsprechend, weil er Sanktionskosten fürchtet. Eine Individualethik kann hier nicht existieren oder wird, falls sie doch vorhanden ist, erodieren.
- ❑ In einer Welt, in der nicht alle Handlungen durch Märkte bzw. über Normen koordiniert werden, d.h. in Situationen mit positiven Abwanderungskosten, entstehen zwiespältige Anreizstrukturen. Derar-

tige Situationen finden sich in Familien, Nachbarschaften, Arbeitsgemeinschaften usw. Individuelle und kollektive Rationalität divergieren in diesen Fällen; eine streng individuelle Rationalität führt, anders als bei Markt- und Normenkoordination, dann zu einem kollektiv inoptimalen Zustand. Selbstbestimmung, Wählen können, Selbstverpflichtung und Emotionen können in einer derartigen Situation die Wahl der kooperativen Strategie begünstigen und individualethische Motivationen erzeugen.

5. Schluss

Es ist gezeigt worden, dass *Individualethik nur in einer Situation mit positiven Abwanderungskosten von Bestand sein kann*. Wenn alle Handlungen über Märkte oder Normen koordiniert würden, bliebe kein Raum für individuell motiviertes moralisches Handeln. Die Individualethik hat dort, wo sie funktioniert, den Vorteil, dass das Wohl anderer durch Selbstbindung und Selbstkontrolle berücksichtigt wird; es entsteht kein externer Kontrollaufwand. Da viele Situationen der realen Welt nicht vollständig über Märkte oder Normen geregelt werden, hat die Individualethik überall dort ihren Platz, wo das Zusammenleben der Menschen durch individuelle Entscheidungen geprägt wird. Derartige Situationen finden sich in Unternehmungen, Büros, Arbeitsteams, Arbeitsgemeinschaften, Hochschulen, Nachbarschaften, Vereinen, Familien usw. usf. Eine Großgesellschaft ist aber in derartige Klein-Gruppen-Gesellschaften gegliedert. Folglich bedarf eine Vielfalt von Interaktionen der Koordination durch Individualethik.

Die Alternative Institutionenethik hat zwei Nachteile: Sie verursacht höhere Kontroll- und Transaktionskosten und zerstört unter Umständen eine vorhandene Individualethik mit der Folge weiter ansteigender Kontroll- und Transaktionskosten. Sind Individualethik und Institutionenethik Alternativen? Optimal ist vermutlich ein geeignetes Mixtum aus beiden. Bei diesem Mixtum müssen sowohl die substitutiven als auch die komplementären Beziehungen zwischen Individual- und Institutionenethik berücksichtigt werden. Die Untersuchung dieses Themas bedarf allerdings eines eigenen Aufsatzes.

¹ Der Verfasser dankt Herrn Thomas Beschoner und Frau Sylvie Geisendorf für hilfreiche Anmerkungen.

² Viele Theoretiker verstehen unter Ethik die Lehre von den allgemeinen Sittengesetzen und unter Moral das praktisch-sittliche individuelle Verhalten; hier wird keine derartige

Unterscheidung gemacht, da durch die gedankliche Trennung von Ethik und Moral das – den Ökonomen vor allem interessierende – Anreizproblem unter den Tisch fällt.

³ Die übliche spieltheoretische Lösung von Dilemma-Spielen mit Hilfe des Nash-Gleichgewichts unterstellt, da jeder Spieler nur sein eigenes Interesse bei entsprechender Annahme über das Verhalten des anderen maximiert, einen Moralitätsgrad von Null – und kann mithin das Entstehen sozialer Kooperation bei ausschließlichem Eigeninteresse nicht erklären. Dies zeigen sehr klar Güth/Kliemt (1995).

⁴ Die Zusammenhänge zwischen interner Organisation des Menschen und externer Organisation der Menschen sowie die substitutiven und komplementären Beziehungen zwischen beiden werden beschrieben in Weise (1979, S. 284 f.).

6. Literatur

► **Baurmann, M. /Kliemt, H. (1995):** Zur Ökonomie der Tugend, in: Ökonomie und Gesellschaft, Bd. 11, Frankfurt/New York, S. 13-44. ► **Güth, W. /Kliemt, H. (1995):** Elementare spieltheoretische Modelle sozialer Kooperation, in: Ökonomie und Gesellschaft, Bd. 12, Frankfurt/New York, S. 12-62. ► **Homann, K. / Pies, I. (1994):** Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften 5, S. 3-12. ► **Homann, K. (1997):** Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, in: Aufderheide, D. /Dabrowski, M. (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Moral-ökonomik, Berlin, S. 11–42. ► **Lindbeck, A. (1995):** Welfare State Disincentives with Endogenous Habits and Norms, in: Scandinavian Journal of Economics, 97, S. 477-494. ► **Nutzinger, H. G. (1997):** „Homo oeconomicus“: Reichweite und Grenzen der ökonomischen Verhaltenstheorie, in: Zeitschrift für Evangelische Ethik, 41, S. 84-98. ► **Vogel, C. (1993):** Evolutionsbiologie und Moral, in: Schiefenhövel, W., Vollmer, G. und Vogel, C. (Hrsg.): Der Mensch, Tübingen. ► **Weise, P. (1979):** Neue Mikroökonomie, Würzburg/Wien. ► **Weise, P. (1989):** Homo oeconomicus und homo sociologicus: Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften, in: Zeitschrift für Soziologie, 18, S. 148-161.

Zum Autor

Prof. Dr. Peter Weise
Universität GH Kassel
FB Wirtschaftswissenschaften
Nora-Platiel Str. 4
34109 Kassel
Tel.: ++49(0)561/804-3030
Fax: ++49(0)561/804-3226
Email: bargen@wirtschaft.uni-kassel.de

Prof. Dr. Peter Weise, geb. 1941, ist seit 1982 Leiter des Fachgebietes „Wirtschaftswissenschaften mit sozialwissenschaftlicher Ausrichtung“ an der Universität Kassel. Hauptarbeitsgebiete sind Evolutorische Ökonomie, Selbstorganisation, Ethik und Arbeitsmarkt.